

BAB IV

KESIMPULAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis perbandingan volume penjualan sebelum dan sesudah menggunakan sistem *e-commerce* pada Ikoimshop (Iko Shop) Jakarta Timur, maka dapat ditarik kesimpulan dari penelitian ini. Adapun beberapa hal yang dapat disimpulkan adalah sebagai berikut:

1. Dengan periode penjualan bulan Januari, Februari, Maret 2016 dan periode penjualan bulan Januari, Februari, Maret 2019, unit yang terjual sebelum menggunakan sistem *e-commerce* adalah 54, 64 dan 68 unit sedangkan unit yang terjual sesudah menggunakan sistem *e-commerce* adalah 596, 410, dan 550 unit. Untuk total penjualan sebelum menggunakan sistem *e-commerce* adalah Rp. 5.470.000, Rp. 6.370.000 dan Rp. 6.990.000 sedangkan total penjualan sesudah menggunakan sistem *e-commerce* adalah Rp. 31.928.600, Rp. 23.526.900 dan Rp. 26.258.700. Perbandingan tersebut sangat terlihat jelas bahwa dengan adanya penjualan menggunakan sistem *e-commerce* dapat meningkatkan penjualan pada UMKM Ikoimshop (Iko Shop).
2. Persentase yang terjadi adalah persentase kenaikan atas penjualan yang menggunakan sistem *e-commerce*. Persentase kenaikan unit yang terjual adalah 91%, 84% dan 88% sedangkan apabila tidak menggunakan sistem *e-commerce* hanya 25%, 26% dan 12%. Persentase kenaikan total penjualannya adalah 83%, 73% dan 73%. Sedangkan apabila tidak

menggunakan sistem *e-commerce* hanya 24%, 29% dan 10%. Maka dari itu, persentase kenaikan penjualan sesudah menggunakan sistem *e-commerce* lebih tinggi daripada persentase kenaikan penjualan sebelum menggunakan sistem *e-commerce*.

3. Dampak yang terjadi karena penggunaan sistem *e-commerce* pada penjualan UMKM Ikoimshop (Iko Shop) adalah unit yang terjual dan total penjualan yang dilakukan Ikoimshop (Iko Shop) terjadi peningkatan yang sangat signifikan.

B. Saran

Adapun saran yang penulis berikan, yaitu:

1. Bagi Peneliti Selanjutnya
 - a. Diharapkan peneliti dapat benar-benar memahami tentang UMKM dan sistem penjualan yang UMKM tersebut gunakan dan dalam pengambilan periode laporan yang digunakan, rentang waktunya jangan terlalu jauh.
 - b. Dalam penelitian selanjutnya, peneliti harus melakukan penelitian tentang faktor-faktor apa saja yang memberikan dampak positif pada penjualan di UMKM selain penggunaan sistem *e-commerce* pada penjualannya.
2. Bagi UMKM
 - a. Ikoimshop (Iko Shop) dapat menambah platform yang digunakan dalam penjualan sistem *e-commerce* nya, tidak hanya Tokopedia tetapi juga dapat mengembangkan penjualannya di Shopee, Lazada dan platform terbaik lainnya atau bahkan ke sosial media seperti Instagram dan Facebook.

b. Ikoimshop (Iko Shop) juga dapat menambah variasi produk-produk yang dijual seperti kerudung atau pakaian wanita untuk ukuran anak-anak sehingga dapat menambah konsumen Ikoimshop (Iko Shop). Selain itu juga dapat menggunakan model dalam pengambilan gambar untuk produk yang dijual Ikoimshop (Iko Shop).