

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan pada bab-bab sebelumnya dan dengan dilaksanakannya penelitian oleh penulis dengan obyek studi kasus perusahaan Triajaya Properti Yogyakarta mengenai perancangan dan pembuatan sistem informasi penjualan properti berbasis *website* dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Sistem penjualan yang telah dibangun dapat melakukan pencarian properti yang sesuai dengan keinginan dan kemampuan *financial* calon pembeli karena terdapat fitur pencarian kriteria properti sesuai dengan kategori, wilayah, rentang harga, dan *keyword*. Selain itu detail simulasi pembiayaan akan ditampilkan pada setiap properti yang dijual. Konsumen juga dimudahkan dengan adanya fitur *live chat* untuk menanyakan perihal yang kurang jelas mengenai properti yang dijual.
2. Perancangan sistem dimulai dengan melakukan observasi langsung ke objek penelitian selanjutnya merancang *flowchart* sistem sesuai hasil observasi, selanjutnya merancang diagram arus data (DFD) diikuti dengan perancangan *entity relation diagram* (ERD), dan terakhir perancangan user interface sebelum melakukan implementasi rancangan.
3. Konsumen dapat menghemat waktu dan biaya karena proses transaksi dapat dilakukan secara *online* dengan mengakses alamat *website* www.triajayaproperti.com.

5.2 Saran

Admin harus selalu membuka web admin untuk memantau apabila terdapat pesan dan transaksi baru masuk. Untuk pengembangan kedepannya diharapkan terdapat fitur notifikasi otomatis yang terhubung langsung ke *gadget* baik melalui *email* atau *sms gateway*.

Setelah melakukan transaksi konsumen mendapat *invoice*, namun hanya dapat dilihat dalam menu profile dan harus *login* terlebih dahulu. Dalam pengembangan kedepannya diharapkan dapat menambahkan fitur kirim *invoice* secara otomatis ke *email* konsumen.

Untuk memberikan informasi yang lebih detail mengenai gambaran suasana dan tempat rumah yang dijual dapat menambahkan fitur *google sphere* sehingga konsumen dapat melihat semua isi ruangan rumah dengan sudut 360°.

