

BAB V

PENUTUP

5.1 Simpulan

Melalui perancangan *website e-commerce creative goods*, penjual kreatif yang menghadapi hambatan biaya dan jangkauan lokasi ketika berjualan di *art market* dan yang menghadapi kesusahan algoritma pada *marketplace* global dapat memberikan kemudahan bagi penjual kreatif baru dalam melakukan kegiatan penjualan dan promosi *creative goods*, terutama pada penjual kreatif baru. Dengan demikian, penjual kreatif dapat berjualan pada lingkungan *digital* yang lebih fokus untuk pasar kreatif. Melalui perancangan, penulis menawarkan *platform alternatif* yang lebih inklusif untuk penjualan *creative goods* dengan konten dan navigasi yang sederhana sehingga mudah digunakan. Dengan fitur seperti kolaborasi produk, penjual kreatif dapat memilih untuk berkolaborasi dengan penjual lain dalam satu ruang seperti kolaborasi tenant di *art market* untuk memotong biaya sewa. Fitur seperti *seller tips* dapat mendukung kebutuhan penjual kreatif baru untuk memulai berjualan menggunakan *website* Kreartiv Mart.

5.2 Saran

Setelah melakukan proses sidang akhir, terdapat beberapa masukan dari dewan sidang mengenai proses perancangan dan eksekusi *website*. Pertama, penulis sebaiknya melakukan konsultasi ahli seperti bimbingan spesialis mengenai gaya visual dan konsep yang dipilih. Kemudian, ketika merancang sebuah *e-commerce* memiliki *unique selling point* yang lebih kuat dan menonjol dari kompetitornya yang sudah besar sehingga dapat meningkatkan daya tarik pengguna. Maka dengan ini, diharapkan masukan tersebut dapat menjadi referensi bagi penelitian berikutnya yang serupa, terutama terhadap *website* dan *e-commerce*.

Berdasarkan penelitian dan perancangan yang diangkat penulis. Penulis merumuskan beberapa saran yang dapat menjadi pertimbangan untuk pengembangan penelitian dimasa depan.

1. Penelitian selanjutnya dapat memperdalam teori mengenai pasar kreatif dan bagaimana *creative goods* dipersepsi oleh masyarakat.
2. Penelitian dimasa depan dapat mempertimbangkan lebih dalam dari sisi pembeli dalam sisi kenyamanan dan daya tarik pembeli untuk menggunakan *website* karena penelitian awal *website* dirancang dari sisi penjual. Dengan ini, penjual dapat punya peluang yang lebih besar untuk menjangkau audiens lebih luas di *website* Kreartiv Mart.
3. Untuk pengembangan berikutnya, diasarkan untuk mengembangi fitur *seller's hub* agar dapat berfungsi untuk menjadi alat bantu *tracker* barang dan pesanan penjual.
4. Untuk pengembangan berikutnya, disarankan untuk menegembagi fitur *seller tips* dengan memperbanyak konten informatif sehingga dapat menjadi pusat edukasi dalam berjualan bagi penjual *creative goods*.

