BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

6.1 Kesimpulan

Berdasarkan uraian pada bab-bab sebelumnya, sistem informasi pemasaran ini merupakan pengembangan dari sistem manual yang sedang berjalan di perusahaan, seperti pemasaran melalui media cetak dan *door to door* yang menurut penulis dan perusahaan masih terasa kurang efisien. Sebagai akhir dari pembahasan, penulis mencoba menarik suatu kesimpulan sebagai berikut :

1. Sistem pemasaran barang dan jasa service di PT. Buri Instrumindo Jaya telah mengalami peningkatan, karena masayarakat luas dapat meng-akses *website* PT. BIJ dari mana saja dan mendapatkan informasi tentang barang dan jasa *service* yang disediakan oleh PT. BIJ.
2. Dengan adanya *website* ini, pelanggan/calon konsumen dapat ber-belanja atau melakukan pendaftaran untuk menggunakan jasa *service* dari PT. BIJ melalui *website* yang di akses dari jaringan *internet*, sehingga dapat memudahkan pelanggan dalam ber-transaksi.
3. Dengan adanya menu *monitoring order.service* di *website* ini maka pelanggan yang sudah melakukan pembelian atau menggunakan jasa service di PT. BIJ dapat memonitoring status order dari pelanggan tersebut, yaitu dengan cara melakukan registrasi *account* terlebih dahulu lalu.

6.2 Saran

Dari hasil uraian di atas, penyusun dapat memberikan beberapa saran demi kemajuan pengelolaan *website* di masa yang akan dating diantaranya :

1. Dalam pengembangannya diharapkan menambah fasilitas baru yaitu menyediakan fasilitas pembayaran sistem *Paypal* di *website* PT. Buri Instrumindo Jaya karena dengan sistem pembayaran tersebut pengguna dapat transaksi dari berbagai macam *provider* bank baik pembeli dari dalam atau luar negeri, karena penyusun beranggapan kemudahan dalam pemakaian sistem ini merupakan salah satu resep sukses untuk memuaskan pelanggan.
2. Untuk kedepannya di usulkan di bangun sistem pemasaran berbasis member untuk memudahkan perusahaan-perusahaan relasi yang sudah menjadi langganan PT. BIJ. Dalam melakukan transaksi pembelian barang maupun transaksi jasa *service.* Sehingga tidak perlu mengisikan form pemesanan setiap akan melakukan pemesanan.
3. Untuk mengikuti pasar *global* baik dalam dan luar negeri perlu di kembangkan *website* yang menggunakan dua bahasa, yaitu bahasa Indonesia dan Inggris. Dengan demikian *customer-customer* dari luar negeri dapat mengetahui keberadaan PT. BIJ.