BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 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. Multi Solusindo Jaya telah mengalami peningkatan, karena masayarakat luas dapat meng-akses *website* PT. MSJ dari mana saja dan mendapatkan informasi tentang barang dan jasa *service* yang disediakan oleh PT. MSJ.
2. Dengan adanya *website* ini, pelanggan/calon konsumen dapat ber-belanja produk sparepart atau melakukan pendaftaran untuk menggunakan jasa *service* dari PT. MSJ melalui *website* yang di akses dari jaringan *internet*, sehingga dapat memudahkan pelanggan dalam ber-transaksi.

4.2 Saran

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

1. Dalam pengembangannya diharapkan menambah fasilitas baru yaitu menyediakan fasilitas pembayaran sistem *Paypal* atau sistem pembayaran penagihan *kartu kredit* di *website* PT.Multi Solusindo 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 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. MSJ.