

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

V.1. Kesimpulan

Dari hasil penelitian penulis, maka dapat diambil beberapa kesimpulan antara lain :

1. Pemasaran minyak goreng pada PT, Smart, Tbk masih membutuhkan waktu yang cukup lama.
2. Analisa data dengan akurat terhadap pemasaran minyak goreng pada PT, Smart, Tbk dapat memperbaiki kekurangan pada sistem yang telah ada.
3. Sistem keamanan pada sistem pemasaran dapat memberikan kenyamanan pada pengguna dalam mengakses informasi.
4. Penyampaian informasi mengenai tingkat bauran pemasaran 4P(*Product, Price, Place, dan Promotion*) produk Minyak Goreng pada tingkat kebutuhan masyarakat akan meningkatkan kinerja pemasaran pada PT. Smart, Tbk.
5. Sistem dapat mempermudah untuk mengetahui tingkat keputusan pembelian konsumen produk Minyak Goreng akan meningkatkan pemasaran perusahaan.
6. Penyimpanan dengan *database* pada sistem akan membuat perusahaan mempunyai *backup* data yang telah ada.
7. Sistem pemasaran tidak hanya mencakup informasi Produk secara umum saja akan lebih meningkatkan kebutuhan masyarakat dalam mengetahui informasi *detail* pemasaran minyak goreng.

V.2. Saran

Adapun saran-saran yang dapat di kemukakan adalah sebagai berikut :

1. Sebaiknya sistem ini dikembangkan dengan membahas pemasaran yang lebih spesifikasi pada perusahaan.
2. Selalu mem-*backup* data agar terhindar dari kemungkinan terjadinya kehilangan data penting yang disebabkan oleh kerusakan pada perangkat keras.
3. Sistem pemasaran minyak yang dirancang belum memiliki sistem *online*.