

## **Bab V**

### **Kesimpulan dan Saran**

Setelah penulis mendapatkan data penelitian dan melakukan perhitungan atas pentingnya peranan penggunaan saluran *internet* pada perusahaan MADRAGS INDONESIA, maka kesimpulan dan saran yang dapat penulis berikan adalah sebagai berikut :

#### **5.1 Kesimpulan**

1. Tujuan penggunaan *internet* sebagai salah satu sarana pemasaran bagi MADRAGS INDONESIA yaitu untuk memperluas pangsa pasar, karena dengan menggunakan *internet* maka perusahaan dapat menerapkan strategi pemasarannya tidak hanya untuk satu wilayah tertentu melainkan seluruh dunia. Juga untuk meningkatkan kinerja perusahaan melalui konektivitas untuk meningkatkan pelayanan. Selain itu juga bertujuan mengoptimalkan biaya pemasaran serta guna mempercepat proses komunikasi antara konsumen dengan produsen. Terakhir untuk meningkatkan image perusahaan.
2. Pelaksanaan *internet* pada perusahaan MADRAGS INDONESIA, yaitu dengan memanfaatkan fasilitas yang terdapat di *internet*, yakni *WWW* atau *Web*. Namun perusahaan hanya memanfaatkan *web* sebagai alat pemasaran yang pasif, dimana tidak terjadi transaksi melalui *internet*. konsumen masuk ke dalamnya hanya untuk memperoleh informasi

secara cuma-cuma tentang perusahaan. Proses selanjutnya dilakukan dengan cara mengirimkan *e-mail* kepada perusahaan yang akan ditanggapi langsung oleh bagian *marketing* dari perusahaan. Sehingga konsumen dan perusahaan bisa berkomunikasi secara lanjut.

3. Perbedaan yang dapat diambil oleh penulis sehubungan dengan saluran pemasaran menggunakan *internet* adalah dilihat dari hasil perhitungan pada bab sebelumnya, maka perusahaan MADRAGS INDONESIA telah berhasil membuat perbedaan yang sangat nyata dalam pemanfaatan *internet* sebagai media pemasaran. MADRAGS INDONESIA mampu meningkatkan volume penjualannya pada tahun 2000, yaitu sebanyak 127.000 pcs menjadi 206.000 pcs pada tahun 2001. Kenaikan volume penjualan itu sebesar 62,20 %. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa penggunaan saluran *internet* dapat membuat perbedaan terhadap MADRAGS INDONESIA dalam membantu meningkatkan volume penjualan perusahaan yang ingin menawarkan produknya untuk dijual ke pasar dalam negeri maupun luar negeri.

## 5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan dari penelitian diatas, penulis akan mengajukan saran-saran bagi perusahaan yang diharapkan dapat bermanfaat pada masa yang akan datang:

1. Berusahalah untuk membuat tampilan situs di *web* semenarik mungkin sehingga pengunjung sebanyak-banyaknya akan tertarik untuk mengunjungi situs perusahaan.
2. Jaga kualitas dari Sumber Daya Manusia terutama bagian *marketing* yang berhubungan langsung dengan konsumen. Jika konsumen tidak puas dengan pelayanan bagian *marketing* yang perusahaan berikan maka mereka akan mencari perusahaan lain yang bisa memberikan pelayanan yang lebih baik.
3. Perbaharui dan tingkatkan terus isi *website* agar konsumen menjadi semakin cepat, mudah dan nyaman untuk mencari dan melihat informasi yang dibutuhkannya.