

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan analisis data dan pembahasan, dapat dikemukakan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Gambaran sistem informasi pemasaran di PT. Bintang Raya Sakti diukur melalui indikator (1) sarana dan prasarana (2) SDM (3) prosedur (4) *output*. Hasil analisis deskripsi menunjukkan bahwa skor rata-rata jawaban responden terhadap angket variabel sistem informasi pemasaran apabila dikonsultasikan dengan skala penafsiran skor rata-rata, jawaban responden berada pada kategori sedang. Hasil ini menunjukkan sistem informasi pemasaran di PT. Bintang Raya Sakti berada pada kategori sedang.
2. Gambaran pengambilan keputusan diferensiasi produk di PT. Bintang Raya Sakti diukur melalui indikator (1) wujud yang diharapkan (2) keistimewaan (3) kualitas produk (4) kualitas kesesuaian (5) gaya (6) rancangan. Hasil analisis deskripsi menunjukkan bahwa skor rata-rata jawaban responden terhadap angket variabel pengambilan keputusan diferensiasi produk apabila dikonsultasikan dengan skala penafsiran skor rata-rata, jawaban responden berada pada kategori tinggi. Hasil ini menunjukkan pengambilan keputusan diferensiasi produk di PT. Bintang Raya Sakti berada pada kategori tinggi.
3. Hasil analisis data yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa antara sistem informasi pemasaran memiliki hubungan positif dan signifikan dengan

pengambilan keputusan diferensiasi produk. Hal tersebut dapat diketahui berdasarkan uji hipotesis yang telah dilakukan.

B. Saran

Pada bagian ini penulis mencoba mengajukan beberapa saran yang berhubungan dengan sistem informasi pemasaran serta pengambilan keputusan diferensiasi produk sebagai sumbangan pikiran dari penulis. Adapun saran tersebut adalah sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil penelitian, sistem informasi pemasaran dilihat dari indikator prosedur di PT. Bintang Raya Sakti memiliki skor rata-rata paling rendah dibandingkan indikator lain. Hal tersebut terlihat dari kurang jelasnya prosedur dalam sistem informasi pemasaran sehingga mempersulit pencarian informasi yang dibutuhkan. Berdasarkan hal tersebut penulis mengharapkan PT. Bintang Raya Sakti mengevaluasi kembali, memperbaiki prosedur yang dianggap kurang sesuai, serta mensosialisasikan prosedur yang baru kepada karyawan.
2. Berdasarkan hasil penelitian, pengambilan keputusan diferensiasi produk dilihat dari indikator gaya memiliki skor rata-rata paling rendah. Hal ini ditunjukkan dengan kurang memiliki daya tarik dan keunikan dari produk yang dipasarkan. Berdasarkan hal tersebut penulis menyarankan supaya PT. Bintang Raya Sakti lebih menekankan pada analisis pasar yaitu dengan membentuk tim riset pemasaran yang gunanya untuk pengumpulan, pelaporan data yang sistematis, serta temuan-temuan yang relevan dengan situasi pasar. Dengan riset pemasaran ini diharapkan perusahaan mampu mengembangkan produknya sesuai dengan tuntutan pasar.

3. Adanya keterlambatan dalam penyediaan informasi saat dibutuhkan disebabkan informasi tidak *ter-update* secara berkala selain itu perusahaan juga terlalu berfokus kepada target penjualan. Untuk itu penulis menyarankan supaya dibuat suatu sistem yang terkomputerisasi sehingga dapat meng-*update* informasi yang dibutuhkan secara *online*. Misalnya, penyediaan *website* yang dapat langsung terkoneksi dengan PT. Philips Indonesia baik didalamnya mengenai harga produk, tipe produk, maupun yang lainnya.

