

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Dari hasil analisis dan pembahasan dapat ditarik kesimpulan beberapa sebagai berikut :

- Dari enam produk mebel yang diteliti, yaitu kursi, buffet, meja, tempat tidur, cermin dan nakas; hanya produk kursi yang menunjukkan hasil yang cukup signifikan dalam analisa statistika antara metode on-line dengan metode konvensional.
- Pada produk nakas, pemasaran konvensional lebih banyak dipakai oleh pelanggan dalam membeli produk ini. Hal ini bisa disebabkan karena produk nakas tidak begitu banyak digunakan oleh pelanggan.
- Meskipun tingkat keefektifan pemasaran secara *on-line* dalam tulisan ini belum menunjukkan hasil yang signifikan dibandingkan dengan pemasaran secara konvensional, hal ini dikarenakan ukuran sampel yang dipakai dalam penelitian kurang besar. Tetapi dengan teknik pemasaran secara *on-line* bila ditinjau dari segi biaya dan waktu tawar-menawar akan tampak bahwa metode pemasaran *on-line* mempunyai prospek yang lebih besar dibandingkan dengan metode konvensional.

## 5.2 Saran

Dari kesimpulan yang telah diuraikan diatas, maka saran-saran yang mungkin bermanfaat bagi perusahaan dan bagi peneliti adalah sebagai berikut:

- Bagi perusahaan :
  - Dalam menghadapi persaingan di dunia bisnis terutama bisnis mebel yang semakin ketat, perusahaan seharusnya membuat *website* yang menarik sehingga menarik minat calon pelanggan dan lebih jauh lagi mempertahankan pelanggan yang sudah dipunyai.
  - Perusahaan diharapkan ikut serta dalam forum, *newsgroup* dan *bulletin board* yang terdapat di internet sehingga dapat menerima informasi-informasi terbaru tentang produk mebel dan dapat menerapkannya pada sistem operasi perusahaan.
  - Pemasaran secara online yang mempunyai trend positif membawa dampak positif bagi perusahaan, sebagai salah satu contoh adalah pengurangan biaya pemasaran (*cost reduction*) dan efisiensi waktu yang sangat singkat dibandingkan dengan pemasaran konvensional sehingga semakin memperkuat posisi bisnis perusahaan dalam era globalisasi.
- Bagi peneliti :
  - Peneliti diharapkan dapat memperluas wilayah penelitiannya dengan memperbanyak sampel.
  - Waktu transaksi perlu diukur dan variabel yang diukur perlu diperbanyak.