

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah membuat website dinamis ini sebagai sarana pemasaran produk yang telah dilengkapi dengan sistem pengelolaan situs, penyusun mengambil suatu kesimpulan terhadap keuntungan yang diperoleh perusahaan menengah ke bawah dalam memanfaatkan internet sebagai sarana pemasaran produk, yaitu sebagai berikut:

1. sebagai sarana promosi yang lebih interaktif dan dinamis bagi perusahaan.
2. mempercepat pekerjaan perusahaan dalam mengelola penjualan produk.
3. memberikan nilai daya saing yang lebih bagi perusahaan dengan perusahaan lain khususnya perusahaan kerajinan furniture.
4. menghemat biaya dan tenaga karena dalam pengelolaan web tersebut, tidak membutuhkan biaya yang banyak dan hanya perlu seorang karyawan atau administrator saja.

5.2 Saran

Dalam pembuatan website dinamis sebagai sarana pemasaran produk, penulis memberikan beberapa saran untuk penyempurnaan website. Saran-saran tersebut adalah sebagai berikut :

1. Faktor desain sebaiknya menjadi bahan pertimbangan dalam pembuatan website perusahaan karena hal ini merupakan salah satu faktor penentu pada keberhasilan website. Dalam pembuatan website Almerbutoya, penulis sedikit mengabaikan faktor desain karena tujuan pembuatan website ini adalah menawarkan produk juga menyediakan fasilitas pengelolaan data-data situs yang cukup mudah dengan terkoneksi ke database. Namun demikian, penulis berusaha untuk menciptakan tampilan yang enak dipandang dengan memberikan penawaran yang tidak begitu mencolok dan terkesan santai.
2. Agar situs mudah dikenal, sebaiknya situs didaftarkan pada hosting komersial, yang menyediakan fasilitas-fasilitas tambahan pada situs. Dengan demikian situs dapat menentukan sendiri nama domain yang digunakan, yang menggambarkan isi situs dan mudah di ingat.
3. Walaupun sistem pengelolaan situs dapat dilakukan di luar lokasi perusahaan, sebaiknya perusahaan juga memiliki komputer yang terkoneksi dengan internet agar sistem pengelolaan situs dapat dilakukan kapan saja.