

BAB VI

PENUTUP

6.1 KESIMPULAN

Berdasarkan uraian, pembahasan maka disimpulkan bahwa Sistem Pengambilan Keputusan Penentuan Prioritas Lokasi Pemasaran ini menghasilkan informasi prioritas lokasi pemasaran dan proses perhitungan sehingga menghasilkan suatu wilayah pemasaran yang dapat meningkatkan sirkulasi produk.

Sistem Pengambilan Keputusan Penentuan Prioritas Lokasi Pemasaran menghasilkan antara lain : Input Data kriteria, input Data produk, lokasi, pemasaran, area pemasaran Proses Perhitungan, hasil, pemilihan lokasi pemasaran. Laporan yang dihasilkan antara lain : Laporan Data kriteria dan Laporan produk, laporan lokasi, laporan pemasaran, laporan area pemasaran, Laporan hasil, laporan pemilihan lokasi pemasaran . Database yang digunakan antara lain : Tabel Data kriteria, Tabel Data produk, , table nilai_kriteria dan hasil dan tabel proses pemilihan lokasi pemasaran.

Hasil dari sistem ini Lokasi pemasaran yang tertinggi yaitu Karanganyar dan Sukoharjo. Dengan rincian daerah Sukoharjo banyak pelanggan yang mengutamakan kualitas produk dan harga, sedang daerah Surakarta mengutamakan pelayanan dan kualitas baik, sedang daerah karanganyar mengutamakan kualitas dan produk yang banyak dicari, Prospek harga murah dan target yang tinggi. Semarang mengutamakan kualitas dan lokasi. Jogja mengutamakan kualitas dan harga.

6.2 SARAN

Dengan terselesainya penyusunan proyek akhir ini penulis berharap semoga Sistem informasi ini ini dapat bermanfaat bagi semua pihak dan dapat membantu dalam proses pemasaran.

Dalam era global sekarang ini sudah selayaknya menggunakan program aplikasi komputer dalam pengelolaan strategi pemasaran tidak hanya untuk marketing saja tapi juga bagian lain untuk pengembangan dalam penyajian laporan tersebut, maka program ini diharap segera dapat digunakan sebagai pengolah data dan demi keamanan data maka setelah melakukan proses olah data perlu dilakukan pembackupan. Program aplikasi ini dibuat penulis supaya bisa digunakan sebagaimana mestinya.