

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan bab dari yang sebelumnya maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Squad Security service* Bandung menggunakan metode pemasaran yaitu *direct marketing* dan jenis-jenisnya yaitu *telemarketing* adalah kegiatan menawarkan produk jasa layanan pengamanan melalui media telepon pada perusahaan lain, kemudian dari penawaran tersebut akan memperoleh informasi perusahaan tersebut untuk dapat ditindak lanjuti, dan *direct mail* adalah kegiatan pemasaran melalui media surat yang isinya berupa proposal yang menjelaskan tentang penawaran dan promosi yang dikirimkan melalui pos pada prospek yang ada didalam *mailing list*.
2. Dalam melaksanakan metode *direct marketing* langkahnya yaitu *telemarketing*, menelepon prospek yang ada di buku telepon kemudian memulai percakapan dengan bahasa yang baik dan nada yang halus, jika prospek merespon positif maka langkah selanjutnya adalah melaksanakan *direct mail* yaitu membuat daftar perusahaan yang bersedia dikirimkan propsal kemudian membuat surat proposal penawaran yang ada didatabase perusahaan kemudian mengirimkannya melalui pos.

3. Salah satu faktor yang menghambat pemasaran yang dilakukan oleh *Squad Security service* Bandung ialah format *direct mail* yang monoton, tidak ada *testimony* dari perusahaan yang telah menjadi klien, respon prospek yang terkadang negatif serta banyak lagi faktor-faktor lain yang menghambat pemasaran yang dilakukan *Squad Security services* Bandung.
4. Dalam mengatasi hambatan-hambatan dalam proses *direct marketing* *Squad Security Services* Bandung merupakan salah satu perusahaan *outsourcing* yang sudah cukup mapan di Indonesia yaitu dengan menggunakan penawaran jasa keamanan secara efisien dan seefektif mungkin di tengah keadaan ekonomi dunia sekarang ini, berani bersaing dalam menetapkan harga dengan pesaing, dan mempertahankan klien yang sudah ada dengan cara selalu menjaga hubungan yang baik.

4.2 Saran

Adapun saran-saran yang akan penulis kemukakan diantaranya:

1. *direct marketing* tidak hanya *telemaketing* dan *direct mail* saja masih ada cara-cara yang lain seperti iklan di televisi, radio, koran dan internet untuk memaksimalkan pemasaran di *Squad Security Service* Bandung.
2. *Squad Security Service* Bandung harus lebih kreatif dan inovatif apabila dalam proses *direct marketingnya*, di dalam setiap menindak lanjuti calon klien, karena penulis yakin perusahaan tersebut mampu menindak lanjuti dengan baik setiap calon klien yang merespon dan bagian *marketing* yang berpengalaman dibidangnya dan dapat menarik *klien* lebih banyak.

3. Untuk mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi di *direct marketing* sebaiknya diadakan evaluasi secara rutin dan sifatnya menyeluruh agar dapat mengurangi tingkat kesalahan dan memperoleh metode *Direct Marketing* baru yang lebih efektif.
4. Solusi yang penulis kemukakan untuk mengatasi hambatan-hambatan tersebut yaitu dengan memberikan fasilitas yang lebih baik dalam pelaksanaan *Direct Marketing* lalu meningkatkan pelayanan mutu serta kualitas SDM pemasaran supaya tidak kalah bersaing dengan perusahaan *outsourcing* lain yang sejenis, lalu mengadakan *training* untuk meningkatkan motivasi bagian pemasaran.