

BAB IV

KESIMPULAN DAN SARAN



4.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan diatas, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Prosedur Pemasaran PT. Catur Prima Pratama menggunakan beberapa tahapan, yaitu :

- a. Merekrut tenaga kerja seperti sales dan privilege.
- b. Mengumpulkan Data Intern Perusahaan
- c. Membuat Proposal
- d. Melakukan Presentasi
- e. Kesepakatan, dimana konsumen mau menggunakan kartu diskon berlogo EC.

2. Hambatan yang di hadapi dalam memasarkan kartu diskon berlogo EC diantaranya :

- a. Masih terbatasnya jaringan merchant / tenan sebagai klien dan mitra kerja PT. Catur Prima pratama
- b. Munculnya pesaing dengan spesifikasi produk yang dihasilkan sama seperti pada PT. Catur Prima Pratama.
- c. Menyakinkan calon konsumen untuk menggunakan kartu diskon berlogo EC.

3. Usaha yang dilakukan PT. Catur Prima Pratama dalam menanggulangi hambatan dalam Prosedur Pemasaran Kartu Diskon berlogo EC adalah :

- a. Meningkatkan Pelayanan Jasa dengan melobby perusahaan – perusahaan tertentu.
- b. Melakukan inovasi baru
- c. Meningkatkan kinerja para marketing

4.2 Saran

Berdasarkan hasil yang telah didapat selama melakukan kuliah kerja praktek di PT. Catur Prima Pratama , maka Penulis hanya dapat memberikan saran dan masukan sebagai berikut :

1. PT. Catur Prima Pratama sebaiknya lebih memperhatikan para marketingnya terutama dalam hal kesejahteraan.
2. PT. Catur Prima Pratama hendaknya terus melakukan peningkatan – peningkatan di berbagai hal, baik kualitas produk seperti menghasilkan bentuk – bentuk kartu identitas yang semakin baik dan menarik dalam berbagai bentuk dan tampilan.
3. Menciptakan inovasi – inovasi baru lainnya yang menarik guna menambah nilai saing PT. Catur Prima Pratama.