

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 :
- Meningkatkan Pelayanan Jasa dengan melobby perusahaan – perusahaan tertentu.
 - Melakukan inovasi baru
 - 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 :

- PT. Catur Prima Pratama sebaiknya lebih memperhatikan para marketingnya terutama dalam hal kesejahteraan.
- 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.
- Menciptakan inovasi – inovasi baru lainnya yang menarik guna menambah nilai saing PT. Catur Prima Pratama.