

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN**

#### **4.1 Kesimpulan**

Berdasarkan topik yang penulis bahas mengenai penerapan Direct marketing direct marketing pada CV. Persahabatan General Contractor Bandung, maka penulis mengambil kesimpulan :

1. Dalam mempertahankan penjualan jasa dan produk pada CV. Persahabatan dilakukan dengan penjualan langsung dengan pihak owner sebagai perusahaan yang membutuhkan jasa dan produk dari perusahaan CV. Persahabatan.
2. Penerapan direct marketing atau penjualan langsung yang dilakukan oleh perusahaan CV. Persahabatan yaitu melalui penjualan tatap muka, telemarketing, pemasaran online dan melalui email.

Dalam penerapan direct marketing pada CV. Persahabatan terdapat beberapa hambatan yang membuat proses kerja dan transaksi terganggu, yaitu :

1. Terkadang dalam memberikan konfirmasi pada penawaran kerja yang sedang di minta oleh pihak owner, perusahaan terlalu lama memproses harga yang akan diberikan.
2. Terkadang dalam proses komunikasi antara pihak perusahaan CV. Persahabatan dan pihak owner sebagai kerjasama menggunakan istilah barang yang berbeda, sehingga terkadang terjadi kesalahpahaman dalam

proses transaksi.

3. Pada saat pekerjaan yang sedang CV. Persahabatan laksanakan terdapat tambah – kurang pekerjaan yang terkadang menjadi kendala dalam proses pekerjaan sehingga perlu ada negoisasi berulang-ulang untuk menentukan kembali harga yang akan diberikan kepada pihak owner.

#### **4.2 Saran**

Berdasarkan hasil dari topik yang penulis bahas mengenai direct marketing pada CV. Persahabatan General Contractor Bandung, penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Dalam memberikan konfirmasi sebaiknya dilakukan dengan cepat sesuai dengan jarak waktu yang telah dinegoisasikan bersama pihak owner sebelumnya agar pihak owner tidak dibuat menunggu terlalu lama. Karena citra perusahaan akan terlihat baik jika proses konfirmasi mengenai penawaran harga dilakukan dengan cepat.
2. Dalam menangani kesalah pahaman sebaiknya pada saat awal bernegoisasi dibahas secara jelas mengenai permintaan jasa dan produk yang dibutuhkan oleh pihak owner.
3. Pada tambah – kurang pekerjaan sebaiknya pada saat pertama ingin melakukan kontrak kerjasama, pihak CV. Persahabatan meminta gambaran untuk pekerjaan dan produk yang akan di berikan dengan jelas dan perlu ada komunikasi secara rutin ataupun negoisasi kembali mengenai harga yang akan berubah.

