

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang peneliti bahas mengenai “Strategi Komunikasi Pemasaran PT Dealpro Indonesia” maka peneliti dapat membuat kesimpulan sbagai berikut :

Pull Strategi yang dilakukan oleh PT Dealpro Indonesia guna mempertahankan kepercayaan klien yaitu melalui *customer relations*, karena memudahkan kedua belah pihak untuk saling berkomunikasi, selanjutnya melalui *Search Engine Optimization* (SEO) untuk mengoptimasi ranking website perusahaan agar memudahkan klien pada saat mencari tahu informasi mengenai PT Dealpro Indonesia.

Push Strategi yang dilakukan oleh PT Dealpro Indonesia untuk mendorong produknya dilakukan dengan melalui beberapa kegiatan yaitu dengan *direct marketing* untuk menawarkan jasa kepada klien agar klien mau menggunakan lagi jasa dealpro event, selanjutnya melalui *company profile* yang berisi informasi mengenai Dealpro Event dengan tujuan mempertahankan kepercayaan klien, lalu selanjutnya melalui website dan instagram yang dimanfaatkan sebagai portofolio.

Pass Strategi yang dilakukan oleh PT Dealpro Indonesia untuk menciptakan opini publik adalah melalui beberapa kegiatan Corporate Social Responsibility (CSR), yaitu kegiatan jumat berkah yang rutin dilakukan setiap hari Jum'at dengan membagikan makanan berupa nasi kotak untuk warga sekitar yang melaksanakan ibadah shalat jum'at, kegiatan ini dilakukan untuk menciptakan kesan atau citra perusahaan yang positif agar publik termasuk klien, agar tetap terjaga kepercayaannya.

Strategi komunikasi pemasaran yang dilakukan oleh PT Dealpro Indonesia melalui Pull, Push, dan Pass strategi telah mencapai target yang diinginkan, namun perusahaan tetap akan memaksimalkan strategi komunikasi pemasaran untuk kedepannya agar dapat menjangkau target yang lebih luas.

5.2 Saran

5.2.1 Saran Untuk PT Dealpro Indonesia

Adapun saran-saran dari peneliti untuk PT Dealpro Indonesia adalah sebagai berikut :

1. Pada era digital ini sebaiknya perusahaan memanfaatkan media sosial instagram untuk pemasaran dengan mengunggah konten secara rutin, seperti konten mengenai event, lalu konten yang mengedukasi pengikut instagram Dealpro Event seperti konten apa saja yang harus dilakukan sebelum mempersiapkan sebuah acara.
2. Melakukan promosi melalui media-media lain seperti melalui media cetak, outdoor media, dan media online.

3. Memperbanyak dan memperbarui konten mengenai perusahaan pada laman website perusahaan.
4. Menampilkan konten kegiatan Corporate Social Responsibility (CSR) pada laman website untuk menambah kepercayaan klien.

5.2.2 Saran Untuk Peneliti Selanjutnya

Adapun saran-saran bagi peneliti selanjutnya adalah sebagai berikut :

1. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan melakukan tahapan-tahapan penelitian dengan matang sehingga pada saat mempersiapkan penyusunan tidak mendesak.
2. Selalu berperilaku sopan, santun, dan ramah kepada semua pihak yang terlibat dalam penelitian, sehingga dapat memudahkan proses penelitian.
3. Untuk peneliti selanjutnya diharapkan memahami permasalahan penelitian sesuai dengan ketertarikan didalam bidangnya, dengan membaca berbagai referensi untuk mendukung data penelitian.
4. Diharapkan bagi peneliti selanjutnya untuk mempersiapkan kelengkapan administrasi pada saat melakukan penelitian.