BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan penelitian dan analisa data proses pemasaran dan pemasangan telepon rumah yang dilakukan oleh KOPPOSTEL cabang Sukabumi, maka penyusun mengambil kesimpulan sebagai berikut :

a. Dalam masalah Pemasaran perlu adanya suatu promosi, salah satu macam promosi yaitu pemasangan iklan atau reklame (Advertising). Dalam hal ini, pemasaran yang dilakukan oleh KOPPOSTEL-PT.Telkom sukabumi semakin ditingkatkan lagi. Promosi yang dilakukan mengenai jasa telekomunikasi ini misalnya dengan cara :

   - Membagikan brosur-brosur
   - Pemasangan spanduk
   - Pemasangan reklame yang menggunakan berbagai media masa antara lain Surat Kabar, Majalah, Televisi dan lain-lain.

   Dengan melihat kegiatan promosi yang tercantum diatas, PT.Telkom memberikan daya minat kepada calon pelanggan yang akan memasang telepon baru dengan memberikan suatu potongan harga (discount) kepada calon pelanggan baru.

b. Masih kurangnya daya peminat pasang baru telepon dikarenakan pemasaran yang dilakukan kurang baik, oleh karena itu perlu menambah dan memperluas daerah pemasarannya.

c. Mengenai masalah jaringan, PT.Telkom Sukabumi perlu menambah dan meningkatkan jaringan-jaringan sehingga peminat pasang baru telepon bisa dilayani dengan baik dan cepat.

5.2 Saran

5.2.1 Saran untuk Perusahaan

a. KOPPOSTEL seyogyanya lebih meningkatkan mutu dan pelayanannya terhadap konsumen.

b. Mengenai masalah Sumber Daya Manusia (SDM) KOPPOSTEL sebaiknya lebih mengembangkan dan meningkatkannya.

c. Sebaiknya KOPPOSTEL siap bersaing dalam menghadapi pasar global.

5.2.2 Saran untuk IGI

a. Pengumuman hasil Ujian Akhir Semester hendaknya tidak terlambat (disesuaikan dengan kalender akademik).

b. Mahasiswa dan mahasiswi hendaknya diperbolehkan meminjam buku di perpustakaan.