BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari perbandingan antara teori yang didapat dengan praktek secara langsung di PT. KARYABUDY EKATAMA, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Strategi penetapan harga yang ada pada perusahaan dilakukan untuk mempertahankan pelanggan, dimana strategi penetapan harga berbasis permintaan. Perusahaan telah melakukan penetapan harga melalui tahapan-tahapan untuk menentukan harga-harga produk yang dipesan pelanggan atau yang akan dipasarkan.
2. Stretegi promosi yang dilakukan perusahaan adalah strategi promosi penjualan. Selain itu juga dilakukan pameran-pameran, memasang iklan di yellow pages dan kunjungan-kunjugan ketoko-toko melalui tenaga penjualan yang ada pada perusahan.
3. Ada kesamaan antara teori pemasaran dengan keadaan perusahaan baik dalam strategi pemasaran maupun pelaksanaannya, dimana perusahaan mempertahankan pelanggan dengan penetapan harga dan promosi dapat meningkatkan keuntungan perusahaan.
4. Adanya koordinasi kerja antara bagian satu dengan yang lainnya untuk penetapan harga yang dilakukan melalui kalkulasi harga.
5. Untuk mempertahankan pelanggan tidak hanya oleh bagian pemasaran saja tetapi seluruh bagian dari perusahaan ikut serta agar pelanggan tetap memilih produk dari perusahaan.

6. Perusahaan memahami betul pentingnya penetapan harga dan kurang pentingnya penetapan harga bagi produk yang akan dipasarkan oleh perusahaan.
7. Bagaimanapun cara perusahaan menjual atau memasarkan produk yang dihasilkan tentunya keuntungan yang dimiliki perusahaan akan meningkat, jika perusahaan tidak terus melakukan promosi yang gencar terhadap produk yang akan dipasarkan kemasyarakat luas, maka keuntunganpun akan menurut.

5.2. Saran

Setelah penulis membandingkan teori dan kenyataan di perusahaan dengan segala kerendahan hati tanpa maksud menggurui penulis mencoba memberikan saran kepada PT. KARYABUDY EKATAMA yang semoga dapat bermanfaat. Saran itu antara lain :

1. Hendaknya perusahaan dapat lebih meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan agar keberadaan PT. KARYABUDY EKATAMA tetap baik dimata masyarakat dan tetap menjadi perusahaan yang terbaik.
2. Penulis berharap PT. KARYABUDY EKATAMA dapat mempertahankan citra baiknya dimata masyarakat.
3. Hendaknya PT. KARYABUDY EKATAMA lebih meningkatkan promosi untuk dapat terus mempertahankan pelanggan.
4. Hendaknya PT. KARYABUDY EKATAMA memberikan pelatihan untuk tenaga penjual agar lebih trampil dalam menarik pelanggan atau dapat berusahaan bagaimana mempertahankan pelanggan.

Saran untuk IGI (Indonesian Germany Institute), yaitu :

1. Diharapkan bagian perpustakaan tidak mempersulit proses peminjaman buku-buku perpustakaan untuk teori penyusunan tugas akhir
2. Bagian akademik diharapkan todak mempersulit proses pengurusan transkip nilai.
3. Memberikan program pelatihan tenaga kerja untuk bagian akademik agar kerjanya lebih baik dan tepat waktu.