BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Setelah menganalisis dan menguraikan proses bisnis pada bagian pemasaran, dan berdasarkan pada perumusan masalah yang dijadikan dasar dalam melaksanakan praktik kerja ini maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Proses pelayanan bagian pemasaran pada PT.PLN (persero) J&P Unit Produksi Bandung terdiri dari layanan kantor, kualitas produk/jasa, harga, kualitas promosi, kualitas delivery, layanan lapangan dan layanan purna jual.
2. Pelayanan dikantor dapat disimpulkan bahwa perusahaan kurang cepat dalam memberikan solusi dan tidak selalu berada ditempat, keterbatasan sumber daya manusia, kurang gencarnya promosi juga merupakan masalah yang harus diperhatikan oleh bagian pemasaran, perusahaan belum bisa memuaskan konsumen dalam hal kemudahan untuk mendapatkan produk/jasa bahkan sering terlambat dalam pengiriman produk karena kurangnya keberadaan agen, kemampuan petugas dalam menyelesaikan pekerjaan tepat waktu belum bisa memuaskan konsumen, kurangnya penetapan harga yang sesuai dapat menimbulkan masalah bagi perusahaan. Merupakan beberapa masalah yang harus diperhatikan oleh perusahaan karena tanpa adanya penyelesaian maka perusahaan akan mengalami banyak masalah yang merugikan dalam menjalankan proses bisnisnya.
3. Upaya-upaya yang dilakukan PT.PLN (persero) J&P Unit Produksi Bandung dalam menanggulangi hambatan-hambatan yang muncul diantaranya yaitu:
4. Pihak perusahaan harus selalu memberikan solusi serta pejelasan dan menindak lanjuti terhadap keluhan para konsumen, selanjutnya melaksanakan training agar para pekerja serta karyawan bisa bekerja secara efektif dan efisien, selanjutnya kegiatan promosi melalui situs internet dan kunjungan tim pemasaran akan lebih efektif disbanding

This document was created using Smart PDF Creator
To remove this message purchase the product at www.SmartPDFCreator.com

dilakukan secara manual. Kemudian memberikan jaminan perlindungan produk/jasa yang dikemas secara standar/label, petugas juga harus mudah diajak untuk berkominikasi dan mempu menyelesaikan masalah dengan baik dan cepat, perusahaan harus mampu memberikan pelayanan penyampaian harga yang dinegosiasikan.

5. Secara singkat analisa pelayanan pada bagian pemasaran pada PT.PLN (Persero) J&P Unit Produksi Bandung

5.2 Saran

Secara keseluruhan pelayanan pada bagian pemasaran yang diberikan oleh PT.PLN (persero) J&P Unit Produksi Bandung, sudah dikatakan cukup baik. Hal itu dapat dilihat dari cara kerja, pembagian tugas dan pelaksanaanya. Namun, tentu saja tidak terlepas dari kesalahan atau ketidaksempurnaan. Oleh sebab itu, penulis ingin memberikan masukan atau saran-saran sebagai berikut:

1. PT.PLN (persero) J&P Unit Produksi Bandung harus dapat menjaga kepercayaan para konsumenya.
2. PT.PLN (persero) J&P Unit Produksi Bandung harus lebih meningkatkan pelayanan-pelayanan yang masih berada dibawah rata-rata dan mempertahankan nilai yang sudah ada diatas rata-rata.
3. PT.PLN (persero) J&P Unit Produksi Bandung harus bisa memberikan jaminan secara materi kepada konsumen, tidak hanya sertifikat atau pengirimanya.
4. Berusaha terus menerus dalam berbagai terobosan peluang usaha dengan memperluas system informasi usaha sehingga perusahaan bisa selektif dan inofatif dalam menjalankan usahanya.
5. PT.PLN (persero) J&P Unit Produksi Bandung diharapkan lebih meningkatkan kualitas SDM khususnya pada pelayanan bagian pemasaran.
6. Membuat sebuah promosi berbentuk iklan layanan masyarakat baik melalui media situs internet, media cetak ataupun elektronik bertemakan

This document was created using Smart PDF Creator
To remove this message purchase the product at www.SmartPDFCreator.com

pentingnya alat kelistrikan sebagai penunjang paling utama dalam penyaluran listrik ke seluruh wilayah di Indonesia.

This document was created using Smart PDF Creator
To remove this message purchase the product at www.SmartPDFCreator.com